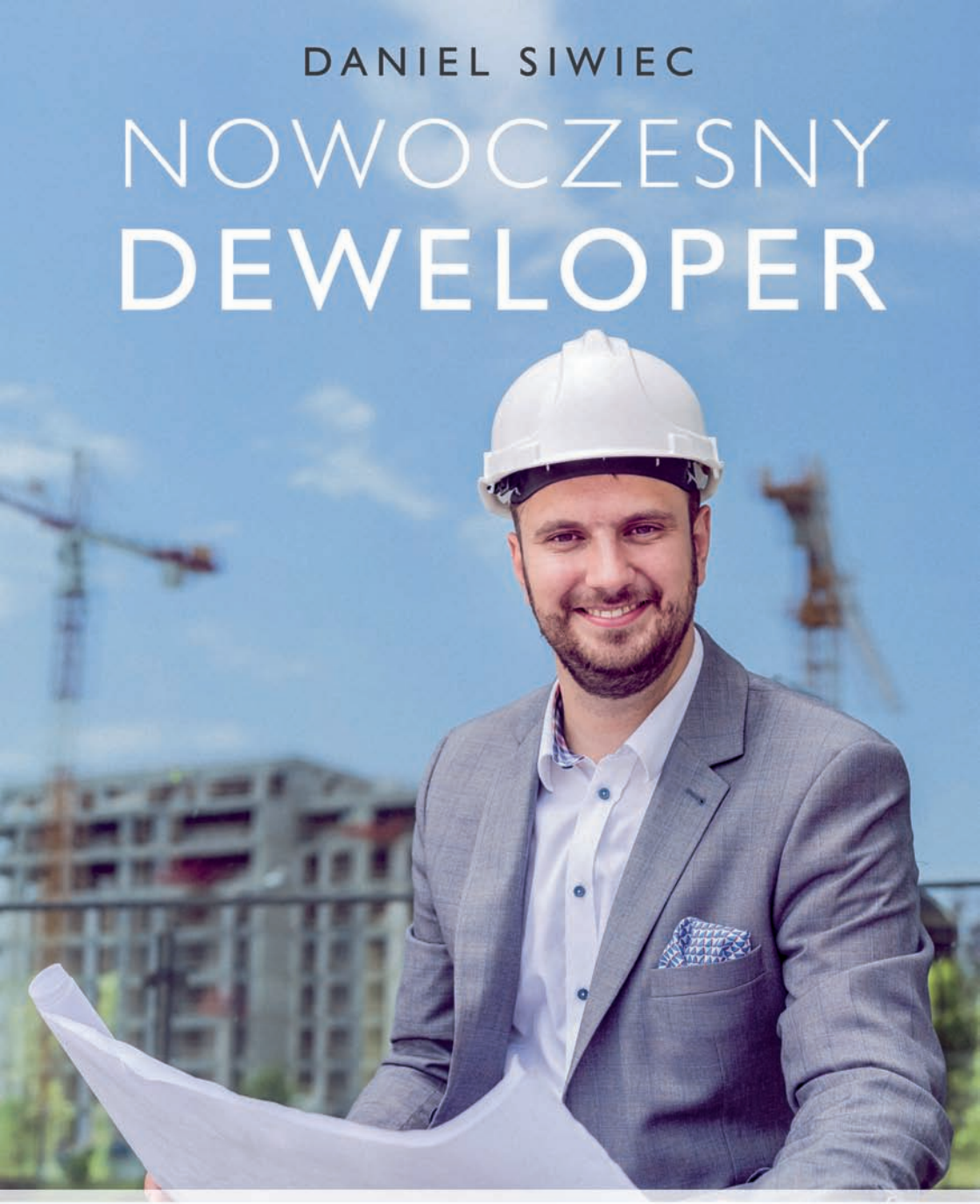
DANIEL SIWIEC

NOWOCZESNY DEWELOPER



Jak zarabiać na

INWESTYCJACH DEWELOPERSKICH

NOWOCZESNY DEWELOPER

Kup książkę

Kup książkę

Daniel Siwiec

NOWOCZESNY DEWELOPER

Jak zarabiać na inwestycjach deweloperskich

Warszawa 2017

Kup książkę

Redakcja merytoryczna: Basia Kubicka
Współpraca: Agnieszka Bober, Marek Choina, Sebastian Nazaruk
Redakcja: Katarzyna Wróbel, Agnieszka Wojtas
Korekta: Marzena Boniecka

Zdjęcie na okładce: Daniel Działa, pro2dstudio.com
Projekt okładki: Maria Sadowska
Skład do druku: Adrian Szatkowski, zecernia.net

Wydawca: BIG CITY BROKER
ul. Nowogrodzka 31
00-511 Warszawa

Współpraca:
Wydawnictwo OSM Consult
ul. Nowogrodzka 50/515
00-695 Warszawa
www.osmpower.pl

Copyright © Daniel Siwiec 2017

ISBN 978-83-946459-2-2

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione i powoduje naruszenie praw autorskich. Autor dołożył wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były rzetelne i kompletne. Nie bierze jednak odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z ich wykorzystania.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

SPIS TREŚCI

Wstęp 9

ROZDZIAŁ 1

Dlaczego warto rozpocząć działalność deweloperską 17
Czym jest działalność deweloperska w rozumieniu ustawy ... 23
Kim jest nowoczesny deweloper? 25
Fakty i mity na temat inwestycji deweloperskich 27
Co Cię powstrzymuje przed działaniem już teraz? 30

ROZDZIAŁ 2

Znalezienie właściwego terenu pod inwestycję 33
Atrakcyjna nieruchomość 34
Jak w praktyce znaleźć atrakcyjny teren pod inwestycję 37
- Pośrednicy 37
- Ogłoszenia w prasie 38
- Internet 39
- Wizja lokalna 40
- Z polecenia znajomych i ludzi z branży 41
- Licytacje komornicze / przetargi gminne i różnych instytucji 42

ROZDZIAŁ 3

Due dilligence – czyli poddanie zamiarów inwestycyjnych szczegółowej analizie 45
- Lokalizacja 47
- Przygotowanie działki pod inwestycję 50

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Księga wieczysta, podstawa nabycia, wypis i wyrys 52
Konserwator zabytków 54
Możliwość przyłączenia mediów (woda, kanalizacja, prąd, gaz) 56
Dostęp do drogi publicznej 58
Nośność gruntu (badania geotechniczne) 64
Ocena oddziaływania na środowisko (OOŚ) 65
Granice działki 66
Dokumenty określające wskaźniki urbanistyczne 66
Pozwolenie na budowę (PNB) 71
Powierzchnia użytkowa mieszkalna (PUM), czyli tzw. chłonność działki 73
Nadbudowa/rozbudowa 76

ROZDZIAŁ 4

Opłacalność inwestycji 77
Odkrywanie potencjału i kreowanie wartości – czyli kreatywne podejście do zagospodarowania działki 82
Jak obliczyć wartość działki 87
Projektowanie przyszłej sprzedaży, czyli jak właściwie określić cenę, za którą jesteś w stanie sprzedać mieszkania 94
ROI vs ROE 98

ROZDZIAŁ 5

Zbuduj zespół specjalistów 101
Pośrednicy nieruchomości 102
Notariusze 104
Prawnicy, radcy prawni i adwokaci 105
Generalny wykonawca lub podwykonawcy 106

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Kierownik budowy 109
Inspektor nadzoru inwestorskiego 110
Architekci i biura projektowe 113
Doradcy kredytowi i banki 117
Doradca podatkowy / księgowy 117
Pozostali branżowcy 118

ROZDZIAŁ 6

Sposoby finansowania inwestycji oraz formy prowadzenia działalności deweloperskiej 121
Kredyt bankowy 123
Finansowanie zakupu działki 126
Finansowanie przez właściciela poprzez odroczenie płatności za działkę 127
Odroczenie płatności w zamian za udział w zysku z inwestycji 128
Barter 128
Prywatni inwestorzy 130
Emisja obligacji 131
Generalny wykonawca 132
Joint venture 132

ROZDZIAŁ 7

Harmonogram inwestycji oraz kontrola budżetu 135
Kontrolowanie budżetu 136
Harmonogram projektu 139
Nadzór 141
Organizacja 142
Komunikacja 142
Praca rutynowa 143

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Kontrola 144
Pieniądze 145
Plan rezerwowy 145
Kolejny projekt 146
Rozwiązywanie problemów na etapie budowy 146
Ryzyko w działalności deweloperskiej 149

ROZDZIAŁ 8

Regulacje prawne na linii deweloper–klient 153
Umowa deweloperska 154
Rachunek powierniczy 156
Prospekt informacyjny 157

ROZDZIAŁ 9

Sprzedaż i marketing pierwszej inwestycji 161
Wybór modelu sprzedaży 161
Sprzedaż poprzez agencję nieruchomości 164
Sprzedaż na własną rękę 167
Twój wewnętrzny zespół sprzedażowy 168
Plan marketingowy (tzw. media plan) 169

ROZDZIAŁ 10

Rozpoczynanie kolejnych projektów równolegle 173
Koordynacja czasowa 175
Budowanie wiarygodności oraz wizerunku 176
Rutyna 176
Dalszy rozwój 177

Zakończenie 181

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

WSTĘP

Nie musisz widzieć całej drogi.
Po prostu zrób pierwszy krok.

– Martin Luther King

Pewnego dnia na jednym ze szkoleń z rozwoju osobistego usłyszałem bardzo trafne porównanie, celne na wielu płaszczyznach. Mocno utkwiło mi ono w pamięci, dlatego chcę się nim z Tobą podzielić (jeśli znasz jego autora, napisz do mnie).

Wspomniana metafora porównuje osiąganie zamierzonego celu do nocnej jazdy samochodem. Otóż jadąc nocą, nigdy nie widzisz całej drogi, która jest przed Tobą. Widzisz tylko tyle, ile oświetlają reflektory Twojego samochodu. Zauważ jednak, że ograniczenie widoku tylko do tych paru metrów z przodu wcale nie przeszkadza w tym, by jechać bezpiecznie we właściwym kierunku. Metr po metrze, kilometr po kilometrze, przemierzając kolejne odcinki, dotrzesz w końcu tam, dokąd zmierzałeś.

To porównanie idealnie obrazuje sytuację związaną z wyznaczaniem i osiąganiem dużych celów. Stawiając pierwszy krok, który jest początkiem długiej drogi, rzadko kiedy będziesz wiedział, co Cię czeka na samym końcu. Żeby ułatwić sobie podążanie do celu, powinieneś wyznaczyć kamienie milowe. Będą one stanowiły Twoją nawigację i punkt

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

odniesienia w trakcie drogi. Wystarczy, że będziesz widział dystans, jaki trzeba przejść, by dotrzeć do kolejnego etapu, a to umożliwi Ci dojście do celu wybranego na samym początku. Jest tylko jeden warunek – podobnie jak do podróży, tak do osiągnięcia każdego innego celu musisz się odpowiednio przygotować. Dzięki temu zminimalizujesz ryzyko związane z nieprzewidzianymi sytuacjami i być może uda Ci się uniknąć wielu błędów. Praktyka czyni mistrza – im częściej będziesz jeździł tą samą drogą, tym mniejsze prawdopodobieństwo, że coś Cię zaskoczy! Niech tylko nie uśpi to Twojej czujności.

Dlaczego o tym piszę? Chcę, żebyś wiedział, że realizując pierwszą inwestycję deweloperską, miałem w głowie wiele niewiadomych i pytań, na które nie znałem odpowiedzi. Ale to nie powstrzymało mnie przed zrobieniem pierwszego kroku. Starałem się jednak do swojej deweloperskiej drogi przygotować jak najlepiej, rozmawiałem z doświadczonymi deweloperami i cały czas się uczyłem. Wymagało to sporo wysiłku i zdobywania wiedzy z różnych źródeł. Teraz swoją wiedzę i doświadczenie zebrałem w tej książce. Daję Ci ją, żebyś zaraz, gdy tylko ją przeczytasz, mógł postawić pierwszy krok na drodze do zostania nowoczesnym deweloperem. Zdaję sobie sprawę, że dla każdego ten pierwszy krok będzie oznaczał coś innego, w zależności od tego, z jakiego punktu dana osoba startuje, ale mam nadzieję, że niezależnie od początkowej sytuacji książka ta zmotywuje Cię do ruszenia z miejsca.

Dzisiaj, kiedy piszę te słowa, mam już za sobą kilka inwestycji deweloperskich. Są to głównie inwestycje mieszkaniowe, bo w tej dziedzinie mam najszersze kompetencje i doświadczenie. Opisując zatem krok po kroku działalność deweloperską, będę ją przedstawiał właśnie w tym kontekście. Co prawda nie zbudowałem (jeszcze) wielu tysięcy mieszkań, nie znajduję

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

się też (jeszcze) na liście Forbesa, ale jestem przekonany, że moje dotychczasowe doświadczenie, którym dzielę się z Tobą w tej książce, zainspiruje Cię do kreatywnego działania oraz pozwoli pewniej stawiać pierwsze kroki jako nowoczesny deweloper.

Do rozpoczęcia działalności deweloperskiej potrzebne są dwie rzeczy: odpowiednie nastawienie i motywacja do działania oraz umiejętność zastosowania podstawowych mechanizmów różnego rodzaju dźwigni. Gdy to będziesz miał, możesz ruszać do przodu. Pamiętaj jednak, że samo czytanie nie uczyni Cię deweloperem. Zacznij działać, i to najlepiej jak najszybciej. Podobnie jak w innych dziedzinach życia, tak też w działalności deweloperskiej droga do sukcesu zaczyna się w głowie. Jednak samo myślenie o działaniu na nic się nie przyda. Jeśli chcesz coś osiągnąć, musisz zacząć działać. Im szybciej opuścisz swoją strefę komfortu i bardziej się od niej oddalisz, tym większe sukcesy możesz osiągnąć.

Nie czekaj do momentu, kiedy nauczysz się wszystkiego i poczujesz się wystarczająco kompetentny, żeby zacząć. Ta chwila prawdopodobnie nigdy nie nastąpi, bo zawsze znajdzie się obszar, w którym będziesz chciał się jeszcze doszkolić. Ta branża jest tak rozległa i złożona, że prawdopodobnie nawet najwięksi rynkowi gracze nadal uczą się nowych rzeczy. Zrób pierwszy krok, zacznij działać. I choć realizowanie zamierzonego celu wymaga wiele motywacji i silnego przekonania, że to, co robisz, jest właściwe, jak też ciągłego rozwoju i pokonywania własnych granic, to pamiętaj, że na końcu tej drogi jest właśnie Twój cel. Dzięki temu uczucie dyskomfortu, którego najprawdopodobniej doświadczysz po drodze pełnej zakrętów i wyzwań, będzie dużo łatwiejsze do zniesienia. Jednocześnie pamiętaj, że nie

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl

Kup książkę

zawsze musisz samodzielnie wydeptywać wszystkie ścieżki, które doprowadzą Cię do celu. Istnieją bowiem sprawdzone sposoby na to, abyś swoją drogę jako początkujący deweloper przemierzał znacznie szybciej. Jednym z nich jest użycie dźwigni.

O tym, jak działa dźwignia, uczyłeś się na pewno na lekcjach fizyki, ale dla porządku przypomnę tę zasadę. Jak powiedział Archimedes: „Dajcie mi dostatecznie długą dźwignię i punkt podparcia, a poruszę Ziemię". Oznacza to tyle, że używając niewielkiej siły, za pomocą dźwigni jesteś w stanie uzyskać siłę wielokrotnie większą. Zapytasz pewnie, jaki to ma związek z działalnością deweloperską? Otóż dźwignia jest narzędziem, które pozwala na przyspieszenie pewnych rzeczy oraz zminimalizowanie ryzyka. Zrozumienie zasady jej działania i umiejętność jej zastosowania są kluczowe w branży deweloperskiej. Gdyby nie różnego rodzaju dźwignie, branża ta nie miałaby szansy rozwijać się tak szybko. O rodzajach dźwigni, a w szczególności o dźwigniach finansowych, opowiadam dokładniej w dalszej części książki, w rozdziale poświęconym sposobom finansowania projektów deweloperskich.

W swojej pierwszej książce, pt. *Nowoczesny inwestor*, opisuję własną drogę od pracownika etatowego do inwestora obracającego milionami. Znajdziesz w niej dużą dawkę motywacji oraz inspiracji, a także wiele kreatywnych rozwiązań opartych na moim doświadczeniu. Jeśli do tej pory miałeś niewiele wspólnego z rynkiem nieruchomości, zachęcam Cię, byś się zapoznał z tą pozycją. Pomaga usystematyzować wiedzę i – jak mówią osoby, które ją przeczytały – stanowi idealny wstęp do tego, by w końcu zacząć poważnie inwestować w nieruchomości.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

W tej książce natomiast chcę Cię przekonać, że działalność deweloperska nie jest zarezerwowana wyłącznie dla ludzi z dużym kapitałem i doświadczeniem w branży nieruchomości. Każdy, kto jest wystarczająco zmotywowany, znajdzie sposób na to, aby wystartować i odnieść sukces jako deweloper. Dlatego na początek chciałbym krótko opowiedzieć Ci swoją historię, żebyś przekonał się, że wiem, co mówię.

Kiedy miałem 22 lata, z 50 tysiącami na koncie i niezachwianym przekonaniem, że będę inwestować w nieruchomości, rzuciłem swoją pracę na etacie. I choć o nieruchomościach nie miałem pojęcia, to szkoliłem się, czytałem, potem jako agent zacząłem pracować w agencji nieruchomości. Zdobyłem potrzebne *know-how* i chciałem iść na swoje. Otworzyłem własne biuro nieruchomości, które działa do dziś i obecnie zatrudnia około 20 pracowników.

Równocześnie zacząłem skutecznie zarabiać na tak zwanych flipach (o szybkich transakcjach typu flip piszę w *Nowoczesnym inwestorze*). Robię to zresztą do tej pory, tyle że w bardziej profesjonalny i zorganizowany sposób. Jest to do dzisiaj bardzo ważny filar mojego biznesu, bo daje mi bieżące przepływy pieniężne i finansuje po części działalność deweloperską. Dodatkowo prowadzę hostel i zainwestowałem w start-up technologiczny – porównywarkę cen części motoryzacyjnych. Mam również kilka innych, mniejszych biznesów, m.in. w branży szkoleniowo-mentoringowej.

Jak widzisz, zaczynałem od zera. Jednakże teraz jestem już dużo dalej, dlatego że używałem dźwigni – to dzięki nim zbudowałem portfel nieruchomości i inne swoje biznesy. Dzisiaj te same mechanizmy wykorzystuję w działalności deweloperskiej, ale już na znacznie większą skalę. Z dalszej części książki dowiesz się, jak to robię.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Do czasu pisania tej książki zrealizowałem różne inwestycję i jestem w trakcie prowadzenia czterech kolejnych. Mam zatem doświadczenie, dzięki któremu mogę Ci podpowiedzieć, na co należy zwracać uwagę przy realizacji inwestycji oraz jakich działań należy się wystrzegać, aby nie popełnić błędu.

Kiedy zaczynałem swoją przygodę z nieruchomościami i kupowałem pierwsze mieszkanie w celu inwestycyjnym, wcale nie planowałem zostać deweloperem, a przynajmniej ten cel nie był dla mnie tak jasno określony. Chciałem realizować duże projekty i stworzyć duży biznes, ale jeszcze nie wiedziałem, na czym taka działalność miałaby polegać. Z czasem otwierały mi się kolejne „klapki", które poszerzały mój horyzont widzenia i dopiero po pewnym czasie zrozumiałem, że to branża deweloperska jest dla mnie najlepszym możliwym kierunkiem rozwoju na rynku nieruchomości. Dopiero wchodząc w ten biznes, zobaczyłem, na czym robi się największe kariery i co jest najbardziej dochodową działką w nieruchomościach.

Celem, który przyświeca mi przy pisaniu tej książki jest udowodnienie, że w tej branży każdy może osiągnąć sukces. Nie ma zestawu cech charakteru czy kompetencji, które powinien posiadać deweloper. Nie można też od razu ocenić, że ktoś poradzi sobie lepiej niż inny. Są jednak dwa elementy, bez których żaden deweloper nie może się obejść. To zaufany zespół, któremu może on przekazać odpowiedzialność za pewne zadania oraz dźwignia, dzięki której w zasadzie nie ma ograniczeń co do skali inwestycji.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Dla kogo jest ta książka

Po wydaniu pierwszej książki, dotyczącej inwestowania w nieruchomości, ku mojemu zdziwieniu wiele osób kontaktowało się ze mną, żeby dowiedzieć się więcej na temat rozpoczęcia działalności deweloperskiej. Co więcej, byli skłonni słono zapłacić za moją wiedzę!

Byli to głównie:

1. Ludzie, którzy mieli już doświadczenie w inwestycjach w nieruchomości, ale na znacznie mniejszą skalę, m.in. inwestujący w pojedyncze mieszkania. Jest to droga, od której sam kiedyś zaczynałem, dlatego najlepiej rozumiem wszelkie pytania i wątpliwości tej grupy osób.
2. Architekci i firmy budowlane, czyli grupa mająca dużą wiedzę projektową i wykonawczą, ale też świadoma, w którym obszarze wiedzy ma spore braki.
3. Szczęśliwi posiadacze działek, którzy kiedyś zainwestowali w ziemię lub dostali ją w spadku. To grupa osób kompletnie spoza branży, która często dysponuje niewielkim kapitałem, niewystarczającym do sfinansowania całej inwestycji. Ma też duże braki, jeśli chodzi o wiedzę i doświadczenie.
4. Osoby kompletnie niezwiązane z branżą, a jednocześnie posiadające już doświadczenie w biznesie podobnej skali.

Z myślą o tych osobach powstała książka *Nowoczesny deweloper*. Jeśli zaliczasz się do którejś z powyższych grup, z pewnością znajdziesz w niej coś dla siebie.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl

Kup książkę

Czego na pewno nie znajdziesz w tej książce

Lektura ta ma stanowić kompendium wiedzy nowoczesnego dewelopera. Ma być przewodnikiem, który pomoże usystematyzować pewne zagadnienia, zwrócić uwagę na najistotniejsze elementy oraz zainspirować Cię do szukania kreatywnych rozwiązań. W związku z tym nie znajdziesz tutaj skomplikowanych zagadnień prawnych ani bardzo szczegółowych opisów poszczególnych etapów procesu inwestycyjnego.

Jeśli poszukujesz bardziej szczegółowej wiedzy lub chcesz omówić swoją konkretną sytuację, to mogę Ci zaproponować udział w szkoleniach i mentoringu. Więcej szczegółów na ten temat znajdziesz na https://www.nowoczesnydeweloper.pl/.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Fakty i mity na temat inwestycji deweloperskich

Zanim przejdziemy do konkretów, chciałbym Ci przedstawić fakty i mity na temat inwestycji deweloperskich. To ważne, byś przestał myśleć o nich przez pryzmat stereotypów, bo dzięki temu będziesz mógł działać jak nowoczesny deweloper.

Mit: Inwestycje deweloperskie wymagają od dewelopera dużych nakładów kapitału.

To prawda, że inwestycje deweloperskie wymagają dużych nakładów kapitału. Jednocześnie nikt nie powiedział, że to musi być w całości Twój kapitał! To, czego potrzebujesz, to mentalność przedsiębiorcy oraz umiejętność i doświadczenie w zarządzaniu dużym kapitałem. Pisałem o tym pokrótce na początku. Jest wiele możliwości, aby ograniczyć zainwestowany kapitał własny do minimum. Omawiam to szerzej w rozdziale na temat sposobów finansowania inwestycji.

Mit: Inwestycje deweloperskie są bardzo skomplikowane i wiążą się z dużą biurokracją, więc wymagają od dewelopera specjalistycznej wiedzy.

Faktem jest, że inwestycje deweloperskie są złożonym procesem i wymagają dużo biurokracji. Dlatego niezbędny jest zespół specjalistów, których do tego zatrudnisz! O tym, jak go zbudować, jakich specjalistów potrzebujesz oraz jak z nimi współpracować, piszę nieco dalej.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl

Kup książkę

Mit: Trzeba mieć znaną markę jako deweloper, inaczej nikt nie kupi mieszkania.

Dzisiaj to nie marka dewelopera decyduje o tym, czy ktoś kupuje u Ciebie, czy nie. Klienci są coraz bardziej świadomi, czym jest ustawa deweloperska i w jaki sposób zabezpiecza ich interesy. Głównym czynnikiem decydującym o zakupie jest konkurencyjność Twojego produktu! (Konkurencyjność nie jest równoznaczna z niską ceną. Coraz więcej osób bierze pod uwagę jakość użytych materiałów, lokalizację, układ mieszkania i wiele innych czynników). Najbardziej istotne jest, aby zaspokoić potrzeby klienta popytowego. Dlatego jeśli odrobisz swoją lekcję na początku i dostatecznie dobrze zbadasz rynek, będziesz mógł jeszcze lepiej odpowiedzieć na potrzeby swoich nabywców. Daje Ci to przewagę konkurencyjną. Wiadome jest, że w swoim budżecie musisz też przeznaczyć określony kapitał na solidny marketing, który buduje zaufanie.

Mit: Ustawa deweloperska bardzo ogranicza dewelopera.

Z jednej strony ustawa deweloperska narzuciła na dewelopera wiele obowiązków, które obciążają go dodatkowymi kosztami i generują dużo dodatkowej pracy. Z drugiej zaś strony wprowadzone prawo zdejmuje z nabywcy ryzyko niepowodzenia inwestycji dewelopera, a więc zwiększa bezpieczeństwo transakcji i uwiarygodnia relację klient–deweloper. Dzięki temu ustawa bardzo pozytywnie wpływa na całą branżę, gdyż ogranicza falę upadłości firm deweloperskich oraz medialne doniesienia o oszukanych klientach. Klienci czują się bezpieczniej i łatwiej decydują się na zakup mieszkań, nawet jeśli oferuje je nowy deweloper. Pomyśl tylko, jak ogromne znaczenie ma to dla Ciebie, jako nowego podmiotu na rynku!

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Fakt: Inwestycje deweloperskie nie dają płynności finansowej.

Ten fakt jest niepodważalny. Każda inwestycja tego rodzaju wymaga najpierw wyłożenia środków pieniężnych, nieważne, czy własnych, czy pożyczonych, a dopiero po sprzedaży wszystkich mieszkań w inwestycji zbiera się plony. W związku z tym trzeba posiadać odpowiednie zasoby pieniężne, by móc ten okres zamrożenia środków przetrwać.

Fakt: Inwestycje deweloperskie cechuje wysoka marża.

Z uwagi na wysokie ryzyko, które oczywiście doświadczony deweloper umie zminimalizować, o czym piszę w dalszej części tej książki, oraz ze względu na długi okres realizacji inwestycji deweloper na swojej działalności musi dobrze zarabiać. W ten sposób wynagradza sobie nie tylko czas oczekiwania na zyski, ale również ryzyko związane z inwestycją.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

ROZDZIAŁ 4

Opłacalność inwestycji

W ostatnim rozdziale dowiedziałeś się, jak przeprowadzić szczegółową analizę *due dilligence* nieruchomości. Mam nadzieję, że rozumiesz już, że dobrze wykonana analiza oraz czas poświęcony na badania na tym etapie usprawni proces realizacji inwestycji budowlanej oraz pozwoli wykryć większość zagrożeń dla projektu i im zapobiec. Jest to niezwykle istotne zwłaszcza wtedy, gdy dopiero wchodzisz w rynek deweloperski i nie masz jeszcze dużego doświadczenia, które pozwoliłoby Ci dostrzec zagrożenia dla realizacji projektu już na samym wstępie. Dzięki poprawnie przeprowadzonej analizie odrzucisz projekty, które niosą ze sobą zbyt duże ryzyko. Oszczędzasz w ten sposób swój czas i pieniądze oraz minimalizujesz ryzyko nietrafionej inwestycji. Teraz czas na kolejny krok, który przybliży Cię do realizacji wymarzonej inwestycji. Jest nim badanie opłacalności inwestycji. Czas sporządzić biznesplan, który pozwoli na zmaksymalizowanie zysku z włożonego kapitału w optymalnym czasie.

Analizując opłacalność różnych wariantów inwestycji, biorę pod uwagę:

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

— całkowity kapitał, który należy zainwestować (wszelkie koszty);
— przewidywany zysk, jaki mogę osiągnąć (czyli za ile realnie jestem w stanie sprzedać finalny produkt);
— czas, w jakim zakładany zwrot z inwestycji jest możliwy do osiągnięcia.

Przygotowując biznesplan dla danej inwestycji, zawsze staram się przeanalizować trzy różne możliwe scenariusze. Uważam, że warto to robić, bo niekiedy – choć może się to wydawać dziwne – w praktyce okazuje się, że maksymalne wykorzystanie możliwości działki nie jest najbardziej uzasadnione ekonomicznie. Zaraz pokażę Ci to na konkretnym przykładzie.

Załóżmy, że mamy do dyspozycji działkę przeznaczoną na zabudowę jednorodzinną. Chcemy na niej wybudować osiedle domów jednorodzinnych, a w wyniku dokładnej analizy chłonności działki okazuje się, że można na niej wybudować 10 domów o powierzchni 250 m^2 każdy.

Na potrzeby tych obliczeń dla uproszczenia będziemy się posługiwać kwotami netto. Załóżmy, że koszt budowy jednego takiego domu to 400 tys. złotych. Domy o podobnej powierzchni w tej okolicy sprzedają się za 600 tys. złotych. Zakładając marżę deweloperską na poziomie 25%, Twój zysk ze sprzedaży jednego domu to około 120 tys. złotych, reszta to koszt zakupu działki, koszt sprzedaży, marketingu, projektu itd.

Rozważmy jednak inne możliwości zabudowy tej działki. Nadal będziemy chcieli wybudować na niej domy jednorodzinne, ale o mniejszej powierzchni. Załóżmy, że będziemy chcieli wybudować 13 domków o powierzchni o połowę mniejszej (130 m^2). Koszt budowy jednego domku wynosi średnio 250 tys. złotych. Z przeprowadzonych analiz

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

wynika, że taki domek sprzeda się później za średnio 450 tys. złotych. Marża na jednym domku w tym wypadku to 90 tys. złotych.

Taką samą kalkulację możesz wykonać np. dla 15 domków o powierzchni 100 m^2, uwzględniając odpowiednie koszty budowy domków oraz cenę, za jaką będzie można je sprzedać.

Wyniki tej analizy najłatwiej zawrzeć w tabelce, bo to znacząco ułatwia dokonywanie porównań. Moją tabelę znajdziesz poniżej. Porównaj całkowity zainwestowany kapitał oraz całkowity zysk z inwestycji.

Jak zapewne zauważyłeś, we wszystkich analizowanych przypadkach całkowity zysk z inwestycji jest bardzo zbliżony. Jednocześnie w pierwszym przypadku kapitał, jaki musisz włożyć w zrealizowanie inwestycji, jest znacznie wyższy.

Mimo że realnie zarobiłeś dokładnie tyle samo, to relatywnie jest to znacznie mniej. Oznacza to, że zysk z włożonego kapitału jest większy w drugim i trzecim przypadku.

Co więcej, mniejsze nieruchomości, jako tańsze, są też znacznie bardziej płynne, dlatego małe domki sprzedasz o wiele szybciej.

Z analizy powyższej tabeli wypływa jeszcze jeden istotny wniosek. Im mniejszy kapitał musisz włożyć w budowę domów, tym więcej pieniędzy zostaje Ci na zakup działki (przy zachowaniu stałej marży 25%). Jeżeli wynegocjujesz lepsze warunki zakupu, Twoja marża wzrośnie.

Jestem przekonany, że taka symulacja jest konieczna, jeśli chcesz, by Twoja inwestycja była naprawdę dobrze skalkulowana. Przygotowałem dla Ciebie szablon w Excelu, który pozwoli Ci zrobić ją dla Twoich projektów. Znajdziesz go na https://www.nowoczesnydeweloper.pl/oplacalnosc.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl

Kup książkę

Zabudowa jednorodzinna — marża: 25,00%

	10 domów po 250 m²	**13 domów po 130 m²**	**15 domów po 100 m²**
Liczba domów	10	13	15
Koszt budowy domu	400 000 zł	250 000 zł	220 000 zł
Koszt projektu (70 zł/m² za jeden dom)	17 500 zł	9 100 zł	7 000 zł
Inne koszty obsługi inwestycji – 4% na jeden dom	24 000 zł	19 600 zł	18 000 zł
Biuro Sprzedaży + Marketing 3% na jeden dom	18 000 zł	14 700 zł	13 500 zł
Koszty total	**4 595 000 zł**	**3 814 200 zł**	**3 877 500 zł**
Całkowita cena sprzedaży domu	600 000 zł	490 000 zł	450 000 zł
Przychody ze sprzedaży total	6 000 000 zł	6 370 000 zł	6 750 000 zł
Marża dewelopera	**1 200 000 zł**	**1 274 000 zł**	**1 350 000 zł**
Kapitał zainwestowany (Przychody minus marża)	**4 800 000 zł**	**5 096 000 zł**	**5 400 000 zł**

Maksymalny cena zakupu działki	**205 000 zł**	**1 281 800 zł**	**1 522 500 zł**

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Innym dobrym przykładem będzie sytuacja, w której plan miejscowy dla danej działki przewiduje możliwość postawienia budynku pięciopiętrowego. Jednocześnie plan zakłada minimum dwa miejsca parkingowe do każdego mieszkania. W takim wypadku warto przeanalizować minimum trzy możliwości:

1. Wybudowanie pięciopiętrowego budynku z dużą liczbą mieszkań małej i średniej wielkości (wyższa cena za metr kwadratowy oraz większa płynność), co wiąże się z budową dwupoziomowego parkingu podziemnego i generuje wyższe koszty.
2. Wybudowanie pięciopiętrowego budynku z samymi dużymi mieszkaniami, np. powyżej 80 m^2. Zmniejsza to liczbę potrzebnych miejsc parkingowych (maleją koszty budowy parkingu podziemnego), z drugiej strony większe mieszkania sprzedają się wolniej i co do zasady cena za metr kwadratowy jest niższa.
3. Wybudowanie mniejszego budynku, np. trzypiętrowego, z optymalną wielkością mieszkań (taką, na jaką jest największe zapotrzebowanie w okolicy, dzięki czemu są znacznie szybciej zbywalne), co w rezultacie zmniejsza liczbę wymaganych miejsc parkingowych oraz kosztów z tym związanych.

Analizując powyższe scenariusze, należy również wziąć pod uwagę jeden z wymogów prawa budowlanego, który mówi, że w budynkach powyżej 3 kondygnacji należy obowiązkowo zainstalować windę. Koszt jednej windy to wydatek rzędu około 100 tys. złotych, co również należy uwzględnić w budżecie.

Ponieważ koszt budowy „w dół" jest zawsze znacznie wyższy niż „w górę", może się w tej kalkulacji okazać,

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl

Kup książkę

że trzecia sytuacja będzie najbardziej optymalna, gdy weźmie się pod uwagę ilość zainwestowanego kapitału oraz możliwy zysk. Jak widzisz, wcale nie będzie to opcja wykorzystująca do maksimum chłonność działki. Jeśli patrzysz na działkę i możliwości jej zabudowy jako deweloper, musisz nauczyć się oceniać ją nie tylko przez pryzmat chłonności i możliwości zabudowy, ale również z perspektywy swojego celu, jakim jest maksymalizacja opłacalności inwestycji. Zachęcam Cię więc do przeprowadzania analiz opłacalności uwzględniających różne scenariusze, bo dzięki temu znajdziesz rozwiązanie optymalne.

Odkrywanie potencjału i kreowanie wartości – czyli kreatywne podejście do zagospodarowania działki

W tym miejscu chciałbym Ci przedstawić pewien przykład będący dowodem na to, że warto patrzeć szerzej i szukać kreatywnych rozwiązań w kwestii zagospodarowania działki.

Pokazuję Ci to, ponieważ dobrze jest zobaczyć, jak z pozoru mało atrakcyjna cenowo działka nagle może okazać się absolutną okazją, mimo że cena pozostała bez zmian. Chcę też skłonić Cię do wychodzenia poza schematy w analizie założeń inwestycyjnych. Jeśli wymyślisz sposób na kreatywne zagospodarowanie działki, zwiększasz jej wartość. Za przykład niech posłuży mój projekt.

Dowiedziałem się o ofercie sprzedaży działki w Lublinie, która w MPZP przeznaczona była pod zabudowę jednorodzinną szeregową. Działka miała kształt prostokąta i powierzchnię 28 arów. Właściciel chciał dostać za nią 700 tys. zł. Urbaniści

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

zaproponowali podział działki na cztery wąskie działki o powierzchni około 7 arów wzdłuż dłuższego boku (na rzucie oznaczono je przerywaną linią). Po takim podziale można by wybudować 4 segmenty, a więc koszt działki doliczony do każdego segmentu wyniósłby 175 tys. zł, co sprawiało, że inwestycja taka była zupełnie nieopłacalna. Działka już czekała jakiś czas na rynku, ale nikt nie widział w niej potencjału, a właściciel trzymał cenę.

Zacząłem zastanawiać się, czy nie dałoby się zagospodarować tej działki nieco inaczej. Powierzchnia zabudowy (na rzucie oznaczonej linią z trójkątami) obejmowała około ⅓ działki, a więc wydawało mi się, że jest spore pole do manewru. Niestety zabudowa wielorodzinna, która na takiej powierzchni dawałaby PUM wynoszący około 2000 m^2, odpadała, bo zgodnie z założeniami MPZP na terenach oznaczonych MN (budownictwo jednorodzinne) na jednej działce można wydzielić jedynie dwa odrębne lokale. Zacząłem więc poszukiwać alternatywnych rozwiązań, które pomogłyby znaleźć projekt opłacalny w realizacji. Pomysłów było wiele, rozważaliśmy z projektantem, z którym współpracuję, różne koncepcje. Przełomowy okazał się pomysł podzielenia powierzchni wewnątrz linii zabudowy na dwie linie zabudowy. Odeszliśmy dzięki temu od koncepcji jednej linii zabudowy, decydując się na dwie linie zabudowy szeregowej, ułożone równolegle do siebie, z drogą przebiegającą środkiem.

Ten zabieg pozwolił nam wydzielić 5 działek, na których powstały dwulokalowe segmenty, oraz 1 z segmentem jednolokalowym. To z kolei przełożyło się bezpośrednio na opłacalność inwestycji. Zauważ, że teraz koszt działki, który musiałem wkalkulować w jeden segment, wyniósł nie

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

175 tys. zł, ale około 65 tys. zł. Dzięki temu inwestycja stała się opłacalna. Takie podejście do tematu sprawiło, że mogłem zgodzić się na proponowaną przez właściciela cenę, kupić działkę i przystąpić do realizacji projektu.

Przy okazji omawiania tego przypadku chcę zwrócić Twoją uwagę na dwa aspekty. Dzięki zmianie podejścia do działki udało się stworzyć projekt, którego budżet się „spina" i inwestycja staje się opłacalna. Wymagało to wielu przemyśleń i stworzenia licznych koncepcji, a więc i czasu, by je opracować i przeanalizować. Byłem jednak w tej komfortowej sytuacji, że nikt więcej nie był zainteresowany zakupem tej działki. Potencjalni jej nabywcy patrzyli tylko przez pryzmat tego, co zaproponowali urbaniści, nikt nie szukał innych sposobów na kreatywne zagospodarowanie działki. Dzięki nieszablonowemu spojrzeniu wygrałem i kupiłem fajną działkę, która stała się podstawą do realizacji funkcjonalnego projektu odpowiadającego na potrzeby rynkowe.

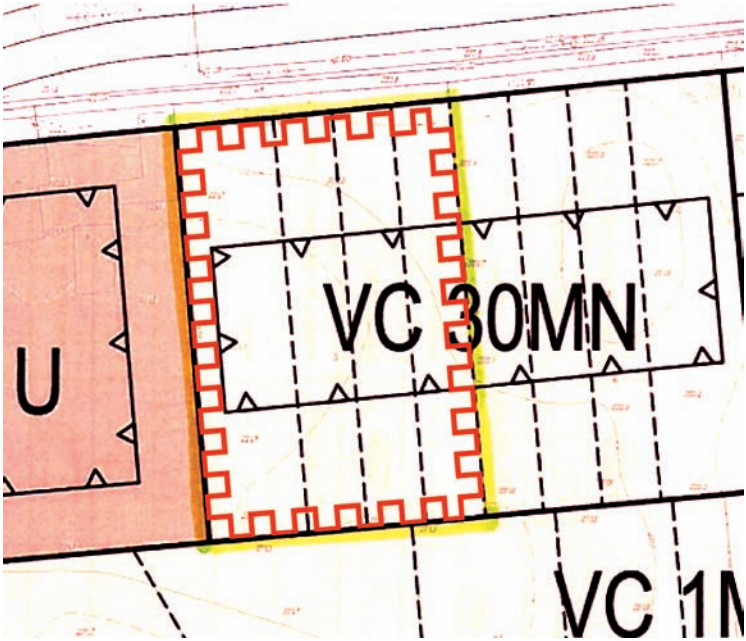
Jednocześnie zmiana podejścia do zagospodarowania działki wcale nie zaszkodziła produktowi finalnemu, czyli segmentom. Udało się je tak zaprojektować, by każdy z nich miał 120–160 m^2 położonych na dwóch kondygnacjach, z dużym garażem pod spodem oraz ogródkiem o powierzchni około 100–130 m^2. Dzięki funkcjonalnym układom wnętrz udało się stworzyć rozwiązanie pośrednie pomiędzy mieszkaniem w bloku, a oddzielnym domem.

Chciałbym, żebyś na podstawie mojej historii zapamiętał dwie rzeczy. Po pierwsze to, że warto spojrzeć na działkę inaczej i spróbować znaleźć niesztampowy pomysł na jej zagospodarowanie. Ten, kto odkryje potencjał działki, wygrywa, bo może się nagle okazać, że jej cena jest bardzo, ale to bardzo okazyjna.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Po drugie, ważne jest, by to, co opłacalne dla Ciebie, było również atrakcyjne dla potencjalnego klienta. Nie chodzi bowiem o to, by zmaksymalizować PUM kosztem jej funkcjonalności. Jeśli stworzysz projekt do cna wykorzystujący dostępną powierzchnię, ale taki, w którego efekcie powstaną przestrzenie kompletnie nieatrakcyjne i niefunkcjonalne, to zamiast zyskać, stracisz. Taka inwestycja będzie sprzedawać się dużo dłużej, przez co później dostaniesz pieniądze, a okres ich zamrożenia niekorzystnie wpłynie na finalny zysk.

Szukaj zatem złotego środka, który poprzez związane z nim kreatywne podejście pozwoli Ci znaleźć optymalny sposób



Wyrys z Miejscowego Planu Zagospodarowania Przestrzennego

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

Koncepcja zagospodarowania działki

Wizualizacja zagospodarowania działki

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

zagospodarowania działki, ale pamiętaj o tym, że „do tanga trzeba dwojga” i weź pod uwagę potrzeby oraz wymagania Twojego klienta docelowego.

Jeśli chcesz poznać więcej podobnych przykładów, to zapraszam Cię na szkolenia, które prowadzę. Szczegóły znajdziesz na https://www.nowoczesnydeweloper.pl/.

Darmowy fragment, pełna wersja na
www.nowoczesnydeweloper.pl
Kup książkę

DANIEL SIWIEC

Daniel Siwiec, deweloper i inwestor. Swój biznes opiera na budowaniu wartości tam gdzie inni jej nie widzą. Jego recepta na sukces to myślenie ponad schematami. Swój pierwszy milion zarobił mając 26 lat. Obecnie zajmuje się przede wszystkim działalnością deweloperską. Na bazie własnych doświadczeń przekona Cię, że nawet niewielki kapitał może Ci pozwolić na przeprowadzenie wielotysięcznych inwestycji. Prowadzi warsztaty inwestowania w nieruchomości, gdzie chętnie dzieli się doświadczeniem i zdobytą wiedzą.

Czego się z niej nauczysz?

*Jak **znaleźć właściwy teren** pod inwestycję*
*Jak **liczyć opłacalność** inwestycji*
*Jak **ograniczać ryzyko** związane z inwestycją deweloperską*
*Jak **unikać pułapek** na różnych etapach inwestycji*
*Jak **planować skuteczny marketing i sprzedaż***

Co Ci da ta książka?

***Praktyczne porady od czego zacząć** działanie w branży deweloperskiej*
***Sprawdzone przykłady** opłacalnych projektów*
***Pomysły na finansowanie** inwestycji deweloperskich*
Wskazówki formalno-prawne
***Efektywne metody liczenia opłacalności** różnych wariantów*

Cena 59 PLN

Więcej informacji na
www.nowoczesnydeweloper.pl

Kup książkę

MARCIN OSMAN
poleca

ISBN 978-83-946459-2-2
9 788394 645922